

Nombre del alumno:

ALDRICH FRANCISCO GALVEZ ROBLERO.

Nombre del profesor:

ICEL BERNARDO LEPE.

Licenciatura:

ENFERMERIA.

Materia:

TALLER DEL EMPRENDEDOR.

Nombre del trabajo:

ENSAYO

“PRESENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO”

RESUMEN EJECUTIVO

El resumen ejecutivo debe elaborarse con una estructura fácil de entender, seleccionando palabras clave y los elementos sobresalientes que lleven al inversionista potencial a interesarse cada vez más en el proyecto; se ubica al principio del plan de negocios, a manera de presentación del documento completo.

El resumen ejecutivo es el concentrado de la información sobresaliente de cada una de las áreas del plan de negocios. Un buen resumen ejecutivo debe ser claro, conciso y explicativo, no exceder de cinco páginas a doble espacio (el óptimo son tres), y contener los siguientes aspectos: - Toda la información clave del plan. - Los elementos que darán éxito al proyecto.

Esto quiere decir que el resumen ejecutivo suele ser un texto que sirve como presentación de un proyecto comercial. Como todo resumen, tiene que ser conciso y claro: su finalidad, en este caso, es llamar la atención de su destinatario para informarle sobre los principales aspectos del proyecto. De esta manera, si el destinatario se encuentra interesado en la idea, la persona que elaboró el resumen ejecutivo puede ampliarle la información con otros documentos.

Como ya se indicó, el resumen ejecutivo contiene los elementos principales (más importantes) del plan de negocios.

NATURALEZA DEL PROYECTO

Es un conjunto de elementos que la componen. Es la idea exacta: tipo, clase, ámbito que abarca, contexto en el que se ubica desde el punto de vista de la organización, etc. Criterios que dan origen a la realización del **proyecto**. La prioridad del problema para el que se busca solución. Podemos encontrar la información que se incluirá en el resumen.

- Nombre de la empresa.
- Justificación (concisa) y misión de la empresa.
- Ubicación de la empresa.
- Ventajas competitivas.
- Descripción de los productos y servicios de la empresa

EL MERCADO

La información de mercados que se incluirá en el resumen es:

- Descripción del mercado que atenderá la empresa.
- Demanda potencial del producto o servicio.
- Conclusiones del estudio de mercado realizado.
- Resumen del plan de ventas.

SISTEMA DE PRODUCCIÓN

En cuanto al sistema de producción, la información que se incluirá en el resumen es:

- Proceso de producción (simplificado y resumido).
- Características generales de la tecnología.
- Necesidades especiales de equipo, instalaciones, materia prima, mano de obra, etcétera.

ORGANIZACIÓN

100 En lo que respecta a la organización, la información que se incorporará en el resumen es:

- Organigrama de la empresa.
- Marco legal.

CONTABILIDAD Y FINANZAS

Respecto a la contabilidad y finanzas de la empresa, la información que se insertará en el resumen es:

- Quién y cómo llevará a cabo el proceso contable.
- Capital inicial requerido.
- Resumen de los estados financieros.
- Resultados de la aplicación de indicadores financieros.

PLAN DE TRABAJO

En cuanto al plan de trabajo, fundamentalmente deberá establecerse el tiempo necesario para iniciar operaciones. Este es una herramienta se utiliza para organizar y sistematizar información relevante para la realización de un proyecto, investigación o tarea específica con objetivos y metas definidos.

MODELO DE NEGOCIO

El término modelo de negocio abarca un amplio rango de actividades que conforman aspectos clave de la empresa, tales como el propósito de la misma, estrategias, infraestructura, bienes que ofrece, estructura organizacional, operaciones, políticas, relación con los clientes, esquemas de financiamiento y obtención de recursos. El modelo de negocio lo puede dar a conocer en tres formatos diferentes, el más sencillo es en uno o dos párrafos; también lo puede redactar utilizando viñetas para cada uno de los nueve puntos que lo integran, o presentarlo en forma gráfica.

Una buena guía es el modelo de Osterwalder y Pigner. En ello encontramos 9 elementos esenciales de negocio que mencionan en ello podemos encontrar los siguientes:

1. Segmento del mercado: la empresa debe decidir a qué segmento de mercado le interesa llegar.
2. Propuesta de valor: es la razón por la cual los consumidores prefieren a esa empresa sobre las demás, es decir, es la forma en que la empresa resuelve un problema o satisface una necesidad del cliente; por lo general son soluciones innovadoras.
3. Canales de distribución: se refieren a la forma en que la empresa hará llegar los productos a sus consumidores.
4. Relación con los consumidores: la empresa debe establecer el tipo de relación (personales o automatizadas) que desea con los segmentos de mercado que le interesan.
5. Flujos de efectivo: es imprescindible que la empresa se cuestione hasta qué precio estaría dispuesta a pagar por su producto o servicio.
6. Recursos clave: son los recursos más importantes para hacer trabajar el modelo de negocio; incluye todos los tipos de recursos tanto físicos, técnicos, humanos y financieros.